

การประเมินแผนธุรกิจ

7.1 แนวทางการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ

แนวทางการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้นจะทำการประเมินจากยอดขาย ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร โดยช่วยให้สามารถประเมินกำไรขาดทุนจากการดำเนินการตามแผนธุรกิจ ซึ่งพบว่าจะมีการขาดทุนในปีแรกสูงถึง 1,548,046 บาท มีกำไรในปีที่สอง 3,245,720 บาท และมีกำไรในปีที่สาม 7,192,045 บาท ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับระหว่างระยะเวลาการคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนแล้ว ในกรณีที่ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 20% แผนธุรกิจนี้ยังสามารถทำกำไรจากการขายได้และมีระยะเวลาในการคืนทุน 2 ปี 5 เดือน 4 วัน ดังนั้นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงคือเรื่องของ กระแสเงินสดที่อยู่ในระบบเนื่องจากธุรกิจมีการลงทุนและค่าใช้จ่ายสูง หากไม่สามารถทำรายได้ในช่วง 6 เดือนแรกได้จะทำให้กระแสเงินสดขาดมือ ดังนั้นจึงเป็นจุดที่ต้องระวังเป็นอย่างยิ่ง

สำหรับในส่วนของปัจจัยวิกฤตที่มีผลกระทบอย่างยิ่งต่อการดำเนินงานของบริษัทนั้นประกอบไปด้วย 5 ปัจจัยหลัก ๆ คือ การยอมรับในสินค้าและบริการของลูกค้า ความเข้มงวดของกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาในประเทศไทย นโยบายภาครัฐทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะในเรื่องของการพัฒนาซอฟต์แวร์ Office ใช้เองในประเทศ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี และการปรับเปลี่ยนสัญญาในการให้สิทธิ์ โดยเจ้าของลิขสิทธิ์เอง ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนก่อให้เกิดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ และเป็นจุดสำคัญที่ต้องเฝ้าระวังเพื่อหาทางป้องกันหรือหาช่องทางให้กับธุรกิจได้อย่างทัน่วงที

7.1.1 ยอดขาย (Revenue) ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และต้นทุนผันแปร (Variable Cost)

จากการพยากรณ์ยอดขายบริการ และการวิเคราะห์ขนาดตลาดและกลุ่มเป้าหมาย สามารถพยากรณ์ยอดขายบริการ และอัตราการเติบโตในแต่ละปีโดยมีรายได้รวมในปีแรก 3,463,500 บาท รายได้รวมในปีที่สอง 13,515,750 บาท และรายได้รวมในปีที่สาม 22,341,750 บาท ดังรายละเอียดในตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1
พยากรณ์ยอดขายได้จากการให้บริการ

ปี ระยะเวลา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้หลัก	2,461,000	9,900,750	16,326,750
รายได้เสริม	1,002,500	3,615,000	6,015,000
รวมรายได้ (บาท)	3,463,500	13,515,750	22,341,750

เมื่อพิจารณาต้นทุนของการให้บริการ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนหลักๆ คือ ต้นทุนคงที่ ได้แก่ เงินเดือน ค่าเสื่อมราคา ค่าลิขสิทธิ์ ค่าอินเทอร์เน็ต และค่าบริการ Internet Data Center ต้นทุนแปรผัน ได้แก่ ค่าคอมมิชชั่นพนักงาน และค่า Royalty Fee

จากการศึกษาข้อมูลพยากรณ์ยอดขายบริการ ต้นทุนการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการขายและการดำเนินงานข้างต้น สามารถวิเคราะห์กำไรดังตารางที่ 7.2 พบว่ากำไรจากการดำเนินงานของบริษัทฯ เท่ากับ -44.70 ของยอดขาย และเพิ่มขึ้นในปีที่ 2-3 เท่ากับ 29.40% และ 45.99% ตามลำดับ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาประกอบค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้และภาษีเงินได้นิติบุคคล ทำให้บริษัทฯ ขาดทุนสุทธิ ในปีแรกอยู่ที่ 1,548,046 บาทและในปีที่ 2-3 เท่ากับ 3,245,720 บาท และ 7,193,045 บาท ตามลำดับ ดังนั้นหากมีการบริหารต้นทุนการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพจะทำให้ความเป็นไปได้ของโครงการสูงขึ้น

ตารางที่ 7.2
กำไรจากการดำเนินงาน (Operating Profit)

	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3	
รายได้ค่าบริการ	3,463,500	100.00%	13,515,750	100.00%	22,341,750	100.00%
หัก ต้นทุนการให้บริการ	1,597,101	46.11%	1,955,576	14.47%	2,321,252	10.39%
กำไรขั้นต้น	1,866,399	53.89%	11,560,174	85.53%	20,020,498	89.61%
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	3,414,445	98.58%	7,586,880	56.13%	9,744,720	43.62%
กำไร(ขาดทุน)ก่อนดอกเบี้ยและภาษี	(1,548,046)	-44.70%	3,973,294	29.40%	10,275,778	45.99%
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	0.00%	(727,574)	-5.38%	(3,082,733)	-13.80%
กำไรสุทธิ	(1,548,046)	-44.70%	3,245,720	24.01%	7,193,045	32.20%

ในส่วนของระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนนั้น มีรายละเอียดดังตารางที่ 7.3

ตารางที่ 7.3
ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

% change	Sales (บาท)	NPV (บาท)	IRR (%)	Payback Period
+20%	47,175,700	5,661,788	63.52%	1 ปี 9 เดือน 5 วัน
Base Case	39,321,000	3,019,057	44.54%	2 ปี 1 เดือน 2 วัน
-20%	33,579,800	361,653	23.16%	2 ปี 5 เดือน 4 วัน

7.1.1.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

จากการวิเคราะห์ทางการเงินบทที่ 6 ตามการประมาณการยอดขายและกำไรของบริษัท จะเห็นว่าบริษัทสามารถใช้ระยะเวลาคืนทุนได้ใน 2 ปี 1 เดือน 2 วัน เนื่องจากเมื่อพิจารณากระแสเงินสดบนสมมติฐานที่กำหนดไว้ จะได้ว่ากระแสเงินสดที่รับเข้าจากกิจกรรมดำเนินงานมีมูลค่าที่เพิ่มขึ้น

อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกิดจากการที่บริษัทมีอัตรากำไรเพิ่มสูงขึ้นทุก ๆ ปี แต่อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่า ยอดขายจะมีการลดลงถึง 20% บริษัทยังสามารถทำกำไรได้ ดังนั้นจึงถือว่าเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน

7.1.1.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

จากการวิเคราะห์ทางการเงินในบทที่ 6 โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 3,019,057 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนคิดลด เท่ากับ 20 % แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนสูง มีกระแสเงินสดเข้าคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่ากระแสเงินสดออกตลอดอายุโครงการค่อนข้างสูง ถึงแม้ว่ายอดขายมีการเปลี่ยนแปลงลดลง 20 % ก็จะไม่ผลทำให้โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบได้

7.1.1.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return)

ในบทที่ 6 ได้มีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวเพื่อทดสอบผลตอบแทนของการลงทุนในโครงการในกรณีที่เกิดความเปลี่ยนแปลงในด้านยอดขาย แล้วพบว่ามีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของยอดขายเพียงค่อนข้างมาก บริษัทจึงต้องมีการจัดการทางการตลาดที่ดี เพื่อช่วยลดความเสี่ยงของโครงการลงได้อีก

7.1.2 ปัจจัยวิกฤตที่เป็นเงื่อนไขแห่งความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจ

7.1.2.1 การยอมรับในบริการและคุณภาพของการให้บริการ

ในช่วงเริ่มต้นของการนำเสนอการให้บริการออกสู่ตลาด บริษัทมีความตั้งใจที่จะให้เป็นที่ยอมรับและสร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการเข้ามาใช้บริการโดยเน้นกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างการยอมรับในคุณภาพของการให้บริการดังกล่าว ดังนั้นเมื่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จักและมั่นใจในการใช้งานก็จะเกิดการทดลองการให้บริการและยอมรับในคุณภาพ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว

7.1.2.2 ความเข้มงวดของกฎหมายลิขสิทธิ์ในประเทศ

การที่จะให้กลุ่มเป้าหมายนั้นแสวงหาซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์เข้ามาใช้งานนั้น การบังคับใช้กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญานั้นมีความสำคัญมาก ซึ่งการบังคับใช้กฎหมายจะต้องมีความเข้มงวดมาก ไม่ว่าจะเป็นการจับ ปรับผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์อย่างจริงจัง การมีบทลงโทษที่ชัดเจน และเป็นธรรม จะช่วยให้ผู้ประกอบการหันมาใช้ซอฟต์แวร์ที่ถูกต้องตามกฎหมายมากขึ้น

7.1.2.3 นโยบายภาครัฐทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

การบริหารนโยบายทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศจากภาครัฐนั้น ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทเช่นกัน เนื่องจากมีการพยายามรณรงค์ให้ใช้ซอฟต์แวร์ ผลิตดาวออฟฟิศ ที่พัฒนาโดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ แต่ไม่ได้รับการตอบรับจากภาคเอกชนเท่าที่ควรเนื่องจากความไม่คุ้นเคยในการใช้งาน และมีการลดภาษีทางด้าน IT ให้กับผู้ประกอบการต่าง ๆ ทำให้สามารถซื้อซอฟต์แวร์ได้ในราคาถูกลง อย่างไรก็ตาม หากภาครัฐมีนโยบายยกเว้นภาษี อาจจะทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้นไม่ประสบความสำเร็จได้

7.1.2.4 การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศนั้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่เว้นแม้แต่ทางด้านซอฟต์แวร์ ด้วยเช่นกัน การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีนั้น อาจจะทำให้เกิดบริการใหม่ ๆ ขึ้นมากมาย รวมถึงบริการทางด้านซอฟต์แวร์ออฟฟิศด้วย หากมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่ทำให้ ออฟฟิศฟรีสามารถใช้งานภาษาไทยได้อย่างเต็มที่ และสามารถใช้งานได้ง่ายเหมือนกับ Microsoft Office แล้ว จะส่งผลกระทบอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ

7.1.2.5 การปรับเปลี่ยนสัญญาในการให้สิทธิโดยเจ้าของผลิตภัณฑ์

เนื่องจากการให้บริการ Microsoft Office Online นั้นจะต้องทำการซื้อลิขสิทธิ์จาก Microsoft ในการนำมาให้บริการ ดังนั้นหากมีการปรับเปลี่ยนสัญญาในการให้บริการเป็นแบบอื่น หรือทางบริษัท Microsoft เห็นช่องทางการตลาด และจะทำตลาดเอง บริษัทอาจจะถูกยกเลิกสัญญาได้

7.2 แผนฉุกเฉินสำหรับกรณีเหตุการณ์ที่น่าจะเกิดขึ้น

การทำแผนฉุกเฉินสำหรับกรณีเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นนั้น จะพิจารณาจากเหตุการณ์หลัก 3 เหตุการณ์คือ กรณีที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด กรณียอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ และกรณีที่ไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

7.2.1 คู่แข่งรายใหม่เข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด

คู่แข่งรายใหม่นั้น ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะได้สิทธิในการให้บริการจาก Microsoft เป็นรายเดียวในประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม หากมีคู่แข่งมาเปิดให้บริการในลักษณะเดียวกัน บริษัทฯ จะเน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และกิจกรรมทางด้านการตลาดให้มากยิ่งขึ้น เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดและรักษาลูกค้าเก่าอย่างต่อเนื่อง และส่วนบริการเสริมนั้นจะเน้นเรื่องการสร้างความแตกต่างในการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับ และคงความคุ้มค่าให้กับธุรกิจของลูกค้าสูงที่สุด

7.2.2 ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้

ในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้นั้น บริษัทฯ จะเน้นการเพิ่มงบประมาณจัดกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรงซึ่งนอกจากจะมีกิจกรรมทดลองใช้แล้ว ยังมีกิจกรรมที่มีลักษณะเป็น Public Activity โดยบริษัทฯ จะให้กลุ่มเป้าหมายนั้นเข้าอบรม หรือสัมมนาได้ฟรีในหัวข้อที่เกี่ยวกับความรู้พื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับผู้ประกอบการ SMEs

7.2.3 กรณีไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

ในกรณีที่เกิดปัญหาจนไม่สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้นั้น บริษัทฯ จะทำการปรับเปลี่ยนบริการเป็นบริการอื่นแทน เช่นบริการ Web Hosting หรือบริการพื้นที่ออนไลน์ ซึ่งเป็นบริการที่เหมาะสมกับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และพื้นฐานความรู้ของบุคลากรในบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

7.3 ข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องพบว่า ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจให้บริการ Microsoft Office Online นั้นมีความเสี่ยงพอสมควร เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ให้บริการ และมีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี ดังนั้น ผู้ที่สนใจจะทำธุรกิจนี้ควรจะศึกษาข้อมูลให้ถ่องแท้เสียก่อน โดยเฉพาะข้อมูลด้านทิศทางของตลาด ข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ และทัศนคติของผู้ใช้ที่มีต่อซอฟต์แวร์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญหลัก ๆ ที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจ

จํานักรหอสมุด